|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  | **基本信息** |  更新时间：2024-04-29 15:18  |
|  |
| 姓 名 | 周先生 | 年 龄 | 48 |  |
| 电 话 | 下载后可见 | 毕业院校 | 西南农业大学 |
| 邮 箱 | 下载后可见 | 学 历 | 本科 |
| 住 址 |  | 期望月薪 | 10000-20000 |
| 求职意向 | 水产药品销售经理(总监),水产饲料销售经理(总监),水产服务经理 |
| 期望地区 | 四川省 |
|  |  |  |
|  | **教育经历** |  |
|  |
| 就读学校：西南农业大学（现西南大学） 就读时间：1996-09-01-2000-07-01就读专业：水产养殖专业描述：通过统招进入西南农业大学水产系本部北碚校区学习，在校期间品学兼优，全程无补考科目，所学科目平均成绩80分以上，达该校保送研究生的硬性要求，且连续三年获得一等奖学金。除理论学习外，也被评为社会实践先进个人，毕业论文被评为校优秀论文！ |
|  |
|  | **工作经历** |  |
| 工作单位：希望饲料有限公司 工作时间：2023-10-20-至今在职职位：销售经理工作地点：四川工作职责：工作内容：负责水产饲料及动保产品销售及售后服务工作、新客户开发及管理等。
业绩：
工作业绩：淡季进入公司，作为公司产品之前销售失败已经完全退出的空白市场，第二个月便成功开发客户；三个月开发三个经销商，并为经销商开发八个用户。 工作单位：双流正大有限公司 工作时间：2009-08-01-2023-10-17在职职位：销售经理工作地点：四川工作职责：1、负责区域类的饲料、种苗、动保产品的销售及售后服务工作；
2、在正大15年，先后五次被评为优秀员工；
3、在外围市场且价格、配套处于明显劣势的情况下，通过另辟蹊径开发鱼贩客户、自行配套苗种资源、优质的技术服务，成功逆袭，在公司销量
4、在兄弟公司交叉市场，在兄弟公司价格明显占据较大优势的情况下，通过优化养殖模式推广、通过推广错位高档产品等，取得了比兄弟公司三倍销量的业绩。 工作单位：上海鸿宝生物科技有限公司 工作时间：2006-07-01-2009-08-01在职职位：区域经理工作地点：珠三角地区工作职责：1、负责开发新市场珠三角地区；
2、负责区域类动保产品的销售及售后服务工作；
3、负责产品效果实证及数据收集；
4、负责反馈市场需求为产品开发提供依据；
5、负责区域类客户货款回收及持续发展。
业绩：
1、业绩达成率一直名列前茅；
2、总结出部分产品实际使用过程中的特征、特性为公司其它区域有效推广提供帮助；
3、使公司产品在该空白市场有了较为稳定的客户群体及市场占有率，并具备一定的市场知名度。 工作单位：卜蜂（北海）水产饲料有限公司 工作时间：2002-07-01-2006-07-01在职职位：区域经理工作地点：珠江三角洲工作职责：1、负责区域类水产饲料、种苗、动保产品的销售及售后服务工作；2、负责总结并反馈市场实际情况及需求，为公司开发新产品提供依据；3、负责区域类业务人员的培训及管理；4、负责区域类示范基地建立、运作、经营；5、负责组织召开促销会、客户会、参观会、塘边会；6、负责货款回收及客户同市场的可持续发展。7、一年时间从业务员升为区域经理；8、从空白市场做到公司在该区域具有较稳定的客户及市场占有率，并具有一定知名度 工作单位：新希望集团广西公司 工作时间：2000-07-01-2002-06-01在职职位：区域经理工作地点：广西工作职责：1、负责水产饲料的销售及售后服务工作；2、负责市场水产养殖现状及发展趋势调查，为公司开发、改进产品提供依据；3、负责水产饲料效果实证安排及结果收集；4、负责水产业务员的培训及工作指导；5、负责水产饲料招商会、技术会、观摩会、客户会的安排及召开。6、一年时间由业务员升为区域经理，负责全公司的水产料销售及售后服务工作；7、对公司水产料的市场规划得到总经理高度认可，并号召全公司销售人配合支持。 |
|  |
|  | **自我评价** |  |
| 重点大学水产专业优秀本科毕业生，具备较为全面的水产养殖相关知识；二十多年的知名大集团公司的工作经历，让我在客户开发及市场管理方面有着较为成熟的、切实可行的思路与方法；多年的动保、鱼苗、水产饲料的销售及售后服务工作经历及执业渔医资格，让我能轻松应对各种客户投诉及市场问题，对市场需要的各类产品及定位也有较好的认知！带领团队成功开发市场让我具备人员培养及团队协作能力！招商会、客户会、技术会召开驾轻就熟！ |
|  |  |  |
|  | **其他特长** |  |
|  |